

证券代码：301366

证券简称：一博科技

深圳市一博科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议	
	☐ 媒体采访	☐ 业绩说明会
	☐ 新闻发布会	☐ 路演活动
	☐ 现场参观	
	☐ 其他_____	
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	东方财富证券 刘 琦； 华福证券 赵心怡； 长城证券资管 彭思宇；海港人寿 李逸婷。	
时间	2024 年 03 月 06 日上午 10 点—11 点 30 分	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	公司董事、副总经理、董事会秘书 王灿钟 先生； 公司副总经理 余应梓 先生； 公司证券事务代表 徐焕青 先生。	
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司简介介绍 公司目前专注于为客户提供高速 PCB 研发设计和 PCBA 研发打样、中小批量制造服务这一主业，近年来每年服务的客户超过 3,000 家，业务覆盖工业控制、网络通信、医疗电子、集成电路、人工智能、智慧交通、航空航天、科研院所等多个领域。 公司成立于 2003 年，初期主要聚焦于 PCB 设计服务。公司深耕 PCB 设计业务二十年，已建立行业领导地位，在高速、高密 PCB 设计领域具备突出的技术优势；公司 PCBA 制造服务定位于供应高品质 PCBA 快件，专注于研发打样和中小批量领域，具备 PCBA 柔性化制造及快速交付的能力。	

凭借专业的 PCB 设计能力及快速响应的高品质 PCBA 制造服务能力，公司能够针对性地解决客户研发阶段时间紧、要求高、风险大的痛点，为客户的产品开发及硬件创新提供一站式专业技术支持和生产制造服务，帮助客户缩短产品上市周期、降低研发成本、提高研发成功率。

二、问答环节

问 1：公司跟英特尔、AMD 及英伟达的合作情况如何？

答 1：公司跟英特尔、AMD、英伟达均有合作，在高速 PCB 设计、SI/PI 仿真分析方面为其提供技术服务，同时针对其下一代芯片相关的芯片测试板、客户参考板提供包括 PCB 设计及 PCBA 物料选型、焊接加工、性能测试等一站式硬件创新服务。其芯片产品推向市场后，也会为我司带来很多与之相关的方案公司、产品公司的订单。

问 2：公司业务订单情况如何？

答 2：公司的业务主要分为 PCB 设计服务和 PCBA 制造服务两大类。PCB 设计提供的是纯研发服务，订单量与电子信息产业及客户的新产品研发需求密切相关，受市场环境和消费端的影响较小，保持稳定增长；PCBA 制造服务订单可分研发订单和批量订单，研发订单受市场环境和消费端的影响较小，也保持稳定增长；中小批量订单虽然受到了市场环境和消费端的影响，但影响可控，未来随客户终端产品的需求恢复将逐渐恢复快速增长势头。从签单的情况来看，自 2023 年四季度开始，订单量在逐渐回暖。元旦以后，整体回暖趋势仍在延续。

问 3：公司 PCB 设计和 PCBA 制造两类业务的转换率如何？

答 3：目前，公司两类业务的结构占比未发生显著变化，PCB 设计收入占比约 20%，PCBA 制造收入占比约 80%。公司主要通过 PCB 设计服务与客户建立合作关系及信任基础，PCB 设计服务是公司确立行业地位、形成行业口碑的核心，公司的 PCBA 制造服务为 PCB 设计服务的延伸。这两类业务相对独立但又相互促进，之间没有必然的联系，客户根据自身业务特点可向公司采购单独的 PCB 设计服务，或单独的 PCBA 制造服务，或同时采购 PCB 设计和 PCBA 制造的一站式服务。据不完全统计，同时采购 PCB 设计和 PCBA 制造服务的客户占比约为 70%左右。

问 4：公司的 EDA 软件考虑对外销售吗？

答 4：借助在 PCB 设计领域的长期技术研发和设计经验积累，公司构建了一系列成熟的底层关键技术、通用技术方案和基于标准软件自主二次开发的设计工具，为 PCB 设计及制造服务提供支持，满足 PCB 设计越来越复杂的要求。公司使用 EDA 软件工具主要用于为客户提供 PCB 设计服务，公司将持续进行研发的投入，不断提升自身技术优势，强化 PCB 设计业务团队能力，持续推进 PCB 设计核心技术创新，进一步巩固行业领先地位，增加市场竞争力。

问 5：公司网络通信、集成电路、人工智能领域的客户主要涉及哪些方面？

答 5：公司网络通信类客户中，主要涉及网络安全、网络设施、通信设备、数据存储、物联网、区块链、服务器、5G 应用、量子通信、光通信等行业领域，目前这块需求增长较快；集成电路客户主要指国内、外主流知名半导体及芯片厂商，包括集成电路设计、封测、加工制造等业务类型；人工智能类客户涉及面比较广，相关产品或业务主要涉及算力卡、高性能计算、AR/VR、机器人、语音识别、图片识别、智能制造等。公司的客户主要集中在工业控制和网络通信领域，两者收入占比相加超过 60%。

问 6：公司今年的主要增长点在哪里？

答 6：公司 2024 年业绩的主要增长点基于：1、募投项目产能部分投产带来的订单增量；2、增资控股珠海邑升顺新建的 PCB 产线预计在下半年投产；3、投资新建的天津 PCBA 研制产线也将于三季度投产；4、资深 PCB 设计工程师数量及效率的提升；5、目前在手订单及客户需求恢复后带来的订单增量。

问 7：公司的发展空间如何？

答 7：借助 PCB 设计业务积累的行业技术优势、客户资源优势，公司逐渐向产业链下游延伸，逐步形成了提供包含 PCB 设计、元器件选型、PCBA 制造等一站式硬件创新的技术服务型企业。

（1）在 PCB 设计服务方面，公司在客户研发体系的口碑良好、综合竞争力稳步提高。随着客户产品的通信速率、技术复杂度以及定制化趋势的提升，PCB 设计的难

	度也显著提升，外包趋势将愈加明显，给公司 PCB 设计带来了较大的发展空间，预计未来公司的 PCB 设计服务收入会继续保持稳定的增速。 （2）在 PCBA 制造服务方面，随着客户产品的智能化、数字化、自动化、定制化程度越来越高，客户端在研发样机、中小批量上的需求呈增长态势，未来对公司这种柔性化的 PCBA 制造服务存在旺盛的需求。公司将持续挖掘客户研发需求服务，进一步融入客户研发与供应链体系，为越来越多客户提供高品质、柔性化的 PCBA 研发快件服务；同时，在产品研发定型后，客户与公司就中小批量订单、持续复投订单方面的合作亦进一步加深，PCBA 制造服务收入的增长空间未来可期。 （3）在元器件选型方面，公司自主开发的“一博在线”元器件管理平台，既可以对内提升元器件管理，又可以对外方便客户实时在线查询物料库存，方便客户的研发选型，增强客户的粘性。公司通过对多家客户的通用物料进行数据分析，采取集中备货，提前采购的管理模式。该策略一方面具备集采价格优势，同时将期货变成现货，兼具成本和交期的优势；另一方面客户可以通过系统实时查找其他客户常用的主流物料，方便客户研发选型，增强客户对平台和公司的合作粘性，发展空间大。公司集采备库物料及“一博在线”元器件管理平台是公司开展 PCBA 业务的核心优势，叠加公司高品质的 SMT 快件制造，协同打造业界领先的柔性化 PCBA 研制服务。
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 03 月 06 日